

Le discours politique des relations économiques nippo-américaines

Kawasaki Tsuyoshi

Volume 30, numéro 1, 1999

La politique extérieure du Japon : au-delà du réalisme ?

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/703992ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/703992ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Tsuyoshi, K. (1999). Le discours politique des relations économiques nippo-américaines. *Études internationales*, 30(1), 45–66.
<https://doi.org/10.7202/703992ar>

Résumé de l'article

Le but de cet article est de résoudre un paradoxe mis à jour par le célèbre économiste japonais Ryutaro Komiya. Comment se fait-il qu'un grand nombre de Japonais lors des deux récentes négociations américano-japonaises sur le commerce ont accepté la validité de la thèse voulant que le déséquilibre commercial entre le Japon et les États-Unis soit causé par le caractère hermétique du marché japonais et ce, en dépit du fait que de nombreux économistes ont souligné que cette thèse est fautive. Cet article démontre que l'argumentation des économistes ne persuade pas parce qu'elle ne traite pas du caractère politique des relations commerciales américano-japonaises ; alors que le discours américain fait référence à cette dimension de la relation. De plus, des deux argumentations contenues dans le discours américain, l'argumentation fondée sur le transnationalisme persuade plus les Japonais que celle fondée sur le mercantilisme.

Le discours politique des relations économiques nippo-américaines

L'énigme mise en évidence par Komiya

KAWASAKI Tsuyoshi*

Qu'elles soient bonnes ou mauvaises, les idées des économistes et des philosophes politiques ont plus de force que l'on croit ordinairement. En fait le monde est essentiellement dirigé par des idées. Les hommes doués de sens pratique, qui se croient à l'abri des courants intellectuels, sont en général les esclaves des théories imaginées par un économiste défunt. Et des fous en position d'autorité et qui entendent des voix, répandent des mesures insensées leur venant de quelque plume du monde universitaire qui a laissé des écrits justes quelques années auparavant.

John Maynard Keynes**

RÉSUMÉ : Le but de cet article est de résoudre un paradoxe mis à jour par le célèbre économiste japonais Ryutaro Komiya. Comment se fait-il qu'un grand nombre de Japonais lors des deux récentes négociations américano-japonaises sur le commerce ont accepté la validité de la thèse voulant que le déséquilibre commercial entre le Japon et les États-Unis soit causé par le caractère hermétique du marché japonais et ce, en dépit du fait que de nombreux économistes ont souligné que cette thèse est fausse. Cet article démontre que l'argumentation des économistes ne persuade pas parce qu'elle ne traite pas du caractère politique des relations commerciales américano-japonaises ; alors que le discours américain fait référence à cette dimension de la relation. De plus, des deux argumentations contenues dans le discours américain, l'argumentation fondée sur le transnationalisme persuadea plus les Japonais que celle fondée sur le mercantilisme.

ABSTRACT : This paper solves a puzzle identified by Ryutaro Komiya, a famous Japanese economist : During the two recent Japanese-American negotiations, why did a great many Japanese accept as legitimate the argument made by the American administrations that the root cause of Japanese-American trade imbalances lay in Japan's closed market, when many academic economists pointed out that such an argument was a fallacy ? This paper concludes that the economists' arguments lacked persuasive power because they did not articulate the political nature of Japanese-American economic relations, whereas the American arguments did. Between the two arguments that Americans presented, furthermore, the transnationalist discourse, compared with the mercantilist discourse, was more effective in persuading the Japanese.

* Professeur au Département de science politique et au programme Asie-Canada de l'Université Simon Fraser, Burnaby, Colombie-Britannique, Canada.

** John Maynard KEYNES, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, Macmillan, 1936.

Tout au long de la période suivant la Deuxième Guerre mondiale, le Japon et les États-Unis ont eu des conflits d'ordre économique. Mais à la fin des années 1980, ces mésententes sont arrivées à un nouveau stade, à l'époque où les Américains ont commencé à voir le Japon comme une menace sérieuse à leur rôle prépondérant sur l'échiquier mondial. De plus en plus le Japon semblait se muer en une superpuissance économique invincible prête à surpasser l'Amérique qui était apparemment entrée dans une période de long déclin. L'acquisition très médiatisée par de grandes firmes japonaises de certains trésors du patrimoine américain, en plus des énormes déficits commerciaux que les États-Unis avaient enregistrés avec le Japon, ont exacerbé ces craintes. Il n'est donc pas étonnant que les « révisionnistes » et les détracteurs acharnés du Japon, qui montaient en épingle les menaces provenant de ce pays, aient eu autant d'influence dans la société américaine¹. Avec ces événements en toile de fond, les administrations Bush et Clinton ont lancé avec leur vis-à-vis japonais des négociations pour ouvrir le marché japonais, appelées « Initiative sur les obstacles extérieurs » et les Négociations cadres pour lancer des discussions et pour s'attaquer au problème grandissant des déficits commerciaux des États-Unis avec le Japon.

Beaucoup d'études universitaires enrichissent grandement nos connaissances sur ces négociations nippo-américaines². Cependant à cause de leur

1. L'antagonisme venant des Américains a cependant été de courte durée. À la fin des années 1990, le « problème du Japon » s'est évanoui tandis que ce pays continue de subir les conséquences de sa pire récession depuis la Deuxième Guerre mondiale. Pour un aperçu des relations économiques nippo-américaines, voir Stephen D. COHEN, *An Ocean Apart: Explaining Three Decades of U.S.-Japanese Trade Frictions*, New York, Praeger, 1998.
 2. Concernant l'Initiative sur les obstacles extérieurs, voir par exemple Michael W. DONNELLY, « Nichibei Nikokukan Keizai Kankei no Seijiteki Kanri » (« The Political Management of Japanese-American Economic Relations »), dans KUROSAWA Mitsuru et John KIRTON, dir., *Taiheiyō Kokka no Toriainguru: Gendai no Nichi-Bei-Ka Kankei (The Pacific Triangle: Contemporary Japanese-American-Canadian Relations)*, Tokyo, Sairyusha, 1995, pp. 99-123; des mêmes auteurs, « On Political Negotiation: America Pushes to Open up Japan », *Pacific Affairs*, vol. 66, n° 3, automne 1993, pp. 329-350; MIYASATO Seigen, DAIGAKU Kokusai et KENKYUJO Nichibei Kankei, dir., *Nichibei Kozo Masatsu no Kenkyu: Sogo Kansho no Shindankai wo Saguru (A Study of Japanese-American Structural Frictions: Probing the New Stage of Mutual Interference)*, Tokyo, Nihon, Keizai Shimbunsha, 1990; NAKA Norio, *Predicting Outcomes in United States-Japan Trade Negotiations: The Political Process of the Structural Impediments Initiative*, Westport, Connecticut, Quorum, 1996; SHUZHAIHAN NHK, *Nichibei no Shototsu: Dokyumento Kozo Kyogi (The Clash between Japan and the United States: The sti)*, Tokyo, Nihon Hoso Kyokai, 1990; Leonard J. SCHOPPA, *Bargaining with Japan: What American Pressure Can and Cannot Do*, New York, Columbia University Press, 1997. Sur les négociations cadres, voir SCHOPPA, *ibid.*
- Les comptes rendus de représentants officiels ayant directement participé à l'initiative sur les obstacles extérieurs et aux négociations cadres sont les suivants: Michael H. ARMACOST, *Friends or Rivals?: The Insider's Account of U.S.-Japan Relations*, New York, Columbia University Press, 1996; Glen FUKUSHIMA, *Nichibei Keizai Masatsu no Seijigaku (The Politics of Japanese-American Frictions)*, traduit par Satoshi Watanabe, Tokyo, Asahi Shimbunsha, 1992; SAITOH Takeshi, « Nichibei Jidosha, Jidosha Buhin Kyogi to Suchi Mokuhyo no Mondaiten » (Problems in Japanese-American Negotiations: Automobiles, Auto-Parts, and Numeral Targets), dans KURODA Haruhiko, *Kokusai Kosho: Ibunka no Shogeki to Taio*, Tokyo, Kenkyusha Shuppan, 1996, pp. 133-152.

orientation positiviste, elles n'ont pas cerné systématiquement la portée cruciale qu'ont eue les discours (définis comme étant des cadres de références s'exprimant par le langage) et les moyens de persuasion utilisés au cours des négociations³. On arrive à la même conclusion au sujet de publications plus générales traitant de la politique sur les relations économiques nippo-américaines⁴. Il existe des études, qui ont été biaisées par les médias, sur la rhétorique utilisée dans les débats parlementaires japonais et sur la perception qui s'est installée dans le public⁵. Cependant, elles sont plutôt fragmentaires et elles n'ont pour ainsi dire pas de structure théorique commune. Et dans la catégorie des publications universitaires sur la politique des relations économiques nippo-américaines, il y en a peu. Nous avons donc une compréhension limitée de la nature et de la portée et des conséquences des discours lorsque les deux pays se sont querellés sur des questions économiques.

La plupart des publications existantes ont une orientation positiviste et sont axées sur le comportement de chaque acteur dans le processus des négociations afin d'en expliquer l'issue. Apparemment, ceux-ci sont des acteurs ayant un comportement rationnel et ils agissent dans leur propre intérêt. Les résultats des négociations s'expliquent comme l'aboutissement d'un marchandage (BARGAINING) entre ces acteurs, en d'autres termes, il s'agit d'un équilibre entre les acteurs dont la puissance est fondée sur la production de biens matériels. Il s'agit ici d'une prémisse implicite mais importante, à savoir

3. Certaines critiques que formule Naka contre l'analyse de Schoppa vont droit au problème que nous venons de cerner : un traitement sans rigueur du rôle du discours. Selon Naka, Schoppa ne réussit pas à prouver comment l'appui des Japonais en général pour les exigences américaines pourrait vraiment amener le gouvernement japonais à modifier sa politique « même lorsque le grand public [n'était] pas organisé par conséquent [ne pouvait pas] recourir à une influence systématique sur l'établissement des politiques... » (NAKA, *Predicting Outcomes in United States-Japan Trade Negotiations*, op. cit., p. 6). En tant que positiviste, Naka doute de l'impact des discours sur l'issue des négociations. En fait, au sujet de l'aspect subjectif de la négociation de l'initiative sur les obstacles extérieurs, le maximum que Naka a fait dans sa recherche, a été d'analyser certaines idées qu'ont des représentants du gouvernement et non une analyse du discours en entier.
4. Une exception pourrait être l'étude de Geraoid O TUATHAIL intitulée « Japan as Threat : Geo-Economic Discourses on the USA-Japan Relationship in US Civil Society, 1987-91 », dans Colin H. WILLIAMS, dir., *The Political Geography of the New World Order*, Londres, Belhaven Press, 1993, pp. 181-209. Mais elle est essentiellement une description de la situation et ne traite pas méthodiquement de l'impact des discours sur les négociations nippo-américaines.
5. Par exemple, les études suivantes : Stanley BUDNER et Ellis S. KRAUSS, « Newspaper Coverage of U.S.-Japan Frictions », *Asian Survey*, vol. 35, n° 4, avril 1995, pp. 336-356 ; IWABUCHI Yoshikatsu, « Nichibei Masatsu Mondai ni okeru Masu Media no Yakuwari » (« The Role of the Mass Media in Japanese-American Frictions »), *Leviathan*, n° 12, printemps 1993, pp. 161-172 ; YAMAMOTO Mitsuru, « Fumo no Gensetsu : Kokkai Toben no Nakano Nichibei Kankei » (« Wasted Talks : Japanese-American Relations in the Japanese Parliament's Debates »), Tokyo, *The Japan Times*, 1992, chapitre 3. Une des premières tentatives pour étudier la perception des événements dans les relations américano-japonaises est celle de HONMA Nagayo intitulée « Nichibei Sogo Rikai no Zure » (« Gaps in Mutual Understanding between Japan and the United States »), dans NAGAI Yonosuke et KAMIYA Fujiya, dir., *Nichibei Keizai Kankei no Seijiteki Kozo* » (*The Political Structure of Japanese-American Economic Relations*), Tokyo, Nihon Kokusai Mondai Kenkyujo, 1972, pp. 47-61.

que la façon dont les acteurs structurent, communiquent leurs problèmes et proposent leurs solutions, n'est pas vraiment importante⁶.

On peut continuer à négliger le rôle des discours dans le cadre de l'initiative sur les obstacles extérieurs et des négociations cadres, et de façon plus générale dans les conflits nippon-américains, mais ce sera à nos risques. Ainsi à l'heure actuelle, une énigme subsiste dans la démarche positiviste de l'initiative sur les obstacles extérieurs et des négociations cadres :

Au cours de l'initiative sur les obstacles extérieurs et des négociations cadres, pourquoi donc tant de Japonais ont-ils pris pour acquis le raisonnement des Américains selon qui le déséquilibre de la balance commerciale est attribuable au marché japonais qui est fermé, alors que c'est manifestement faux selon les économistes universitaires ? Ces derniers ont affirmé, parfois haut et fort, que les déficits budgétaires étaient à l'origine même des déséquilibres commerciaux et en plus que Washington – et non Tokyo – devait réduire les déficits commerciaux. Si les Japonais avaient agi avec logique, ils se seraient rangés de l'avis des économistes pour défendre leur prise de position contre les Américains, mais ils ne l'ont pas fait. Pourquoi ?

L'éminent économiste japonais Komiya Ryutaro est le premier à avoir mis le doigt sur cette énigme dans son ouvrage publié en 1994 intitulé *Boeki Kuroji Akaji no Keizaigaku : Nichibei Masatsu no Orokasa*⁷. Il ne l'a cependant pas résolue et a tout simplement fait remarquer qu'elle touchait à la psychologie politique, ce qui n'est pas sa spécialité. Entre-temps des analyses politiques d'autres auteurs n'y ont pas fait allusion, une autre énigme contredisant leur présomption que les discours n'ont que peu d'importance dans les négociations de l'initiative sur les obstacles extérieurs et les négociations cadres.

Le but de cet article est de résoudre méthodiquement les points de l'énigme mise en évidence par Komiya pour analyser systématiquement les discours propres à la politique des relations économiques nippon-américaines. Plus précisément, nous analyserons la qualité des discours des Américains et de ceux des économistes. Nous tenterons de cerner et de comparer les concepts et les propositions contenues dans le discours des Américains qui ont eu des échos chez les Japonais.

Notre thèse est la suivante : premièrement, les administrations Bush et Clinton ont chacune présenté aux Japonais leur propre discours, soit dans l'ordre le « discours transnationaliste » et le « discours mercantiliste », les deux

6. On note ici que les ouvrages de science politique offrent un aperçu instructif sur les relations économiques nippon-américaines. Les hypothèses sous-jacentes que ces auteurs proposent sont typiquement positivistes, dans leur orientation. Voir par exemple le texte de SATO Hideo, *Nichibei Keizai Masatsu, 1945-1990 (Japanese-American Economic Frictions, 1945-1990)*, Tokyo, Heibonsha, 1991. Sato est un des spécialistes japonais des relations nippon-américaines.

7. KOMIYA Ryutaro, *Boeki Kuroji Akaji no Keizaigaku : Nichibei Masatsu no Orokasa*, (*The Economics of Trade Surpluses and Deficits : The Stupidity of Japanese-American Economic Frictions*), Tokyo, Keizai Shimbunsha, 1994.

issus de traditions intellectuelles différentes, ce qui suppose des interprétations distinctes du sens à donner au terme « surplus commercial » du Japon. Néanmoins, les discours avaient un point crucial en commun : ils avaient tous les deux une connotation politique. Autrement dit, les deux administrations reconnaissaient que la nature des relations nippo-américaines était essentiellement politique et supposait des jeux à somme nulle et une lutte de pouvoir. Elles estimaient donc que les déséquilibres de la balance commerciale entre les États-Unis et le Japon étaient la conséquence de cette concurrence à l'échelle internationale, et que le Japon en tirait plus d'avantages. Deuxièmement, en net contraste avec les administrations Bush et Clinton, les économistes soutenaient une thèse sans contenu politique. Parmi ceux-ci, Komiya estimait absurdes les hypothèses des deux administrations américaines, à savoir qu'un facteur politique est inhérent aux relations économiques nippo-américaines et que le Japon en bénéficiait plus que les États-Unis. Enfin, comme la grande majorité des Japonais, incluant beaucoup de décideurs et de leaders de l'opinion publique, avait tendance à accepter la nature essentiellement politique des relations américano-japonaises, elle a accepté les discours des deux administrations américaines plutôt que la thèse des économistes comme le moyen légitime de conceptualiser le problème des déséquilibres de la balance commerciale entre le Japon et les États-Unis.

Dans la section I nous ferons ressortir plus en détail les aspects de l'énigme mise en évidence par Komiya, et nous ferons aussi une analyse comparative des discours pour la résoudre. Dans les deux sections suivantes, nous clarifierons les fondements philosophiques des discours des administrations Bush et Clinton pour en assimiler les subtilités et les nuances. La première section correspond pour ainsi dire à l'étude du squelette d'un animal, et les deuxième et troisième, à celles de ses muscles puis de ses organes. Dans la quatrième section, il sera question des ramifications et des implications se répercutant sur notre analyse.

I – L'argument central

Pour l'initiative sur les obstacles extérieurs comme pour les négociations cadres, la majorité des Japonais acceptent la « thèse du marché japonais fermé » fondée sur deux propositions énonçant la cause des déséquilibres de la balance commerciale entre le Japon et les États-Unis : 1) que la cause première des déséquilibres de la balance commerciale est attribuable au marché fermé du Japon ; 2) et qu'essentiellement il revient aux Japonais de résoudre ce problème et non aux Américains⁸. Le manque d'esprit critique des Japonais est doublement surprenant : cette affirmation va à l'encontre des recommandations des économistes et elle ne correspond pas au comportement d'un acteur rationnel.

8. Cf. KOMIYA, *Boeki Kuroji Akaji no Keizaigaku*, op. cit., pp. 4-5. À notre connaissance, Komiya avance cette hypothèse à savoir que si le Japon ouvrait davantage son marché, cela réduirait les excédents commerciaux avec les États-Unis. Komiya conteste ces trois hypothèses qu'il dit être fallacieuses.

Tout d'abord, les Japonais étaient bien conscients des critiques formulées par les économistes. Ainsi, Komiya s'est plaint amèrement en ces termes : « Comme théorie, la thèse du marché japonais fermé est truffée d'erreurs grossières. Je crois que le débat sur les frictions économiques nippo-américaines est truffé de non-sens. Et j'estime qu'il est de mon devoir de rectifier cet état de choses⁹. » Et il conclut : « À mon avis, la cause véritable des conflits d'ordre économique entre nos deux pays est attribuable à la conduite des décideurs ignorants : ils sont obsédés par des idées fausses, et n'ont pas les connaissances nécessaires pour comprendre en quoi consiste un phénomène purement économique appelé « déséquilibre des transactions courantes¹⁰. » Komiya n'est pas seul à penser ainsi, car beaucoup d'économistes universitaires tant au Japon qu'aux États-Unis partagent son avis. Ils ont soutenu publiquement que Tokyo et Washington devraient corriger le tir et que les gouvernements des deux pays devraient travailler de concert pour résoudre le problème du déséquilibre des balances commerciales qui les affectent. Komiya comme d'autres économistes croit que la cause véritable des déficits commerciaux américains avec le Japon vient des déficits budgétaires des États-Unis (que nous appellerons thèse de l'équilibre entre investissement et épargne (is)). Selon eux-mêmes, si le Japon ouvre son marché aux produits américains, cela ne peut réduire substantiellement les déficits commerciaux américains¹¹ : le gouvernement américain a donc la responsabilité de diminuer son propre déficit budgétaire, c'est le seul moyen efficace.

De plus, la conduite des Japonais ne correspond pas à celle d'un acteur rationnel. Au cours d'une négociation, un tel acteur s'efforcerait de charger son vis-à-vis de la tâche d'harmoniser la politique. S'ils avaient adopté cette conduite, les Japonais auraient dû rejeter la thèse du marché japonais fermé et avancer plutôt celle de la balance commerciale selon l'is¹². En dépit de tout cela, autant le grand public que le gouvernement japonais, ont accueilli sans la

9. *Ibid.*, p. 4. Traduction de l'auteur.

10. *Ibid.*, p. 9, met l'accent sur l'original.

11. Outre l'article de Komiya cité ci-dessus, voir ITOH Motoshige, dir., *Boeki Kuroji no Gokai : Nihon Keizai no Dokoga Mondai ka (The Misunderstood Trade Surpluses : What Is Wrong with the Japanese Economy)*, Tokyo, Toyo Keizai Shimposha, 1994. En anglais, voir KOMIYA Ryutaro et IRIE Kazutomo, « The U.S.-Japan Trade Problem: An Economic Analysis from a Japanese Viewpoint », dans YAMAMURA Kozo, dir., *Japan's Economic Structure : Should It Change ?*, Seattle, Society for Japanese Studies, 1990, pp. 65-104.

Certains économistes japonais ont été cohérents en avançant la thèse de la balance commerciale selon l'is avant que ne débute l'initiative sur les obstacles extérieurs. Voir par exemple SHIMOMURA Osamu, *Nihon wa Warukunai : Waruinowa Amerika da (Japan Is Not Wrong : But the United States Is)*, Tokyo, Nesuko, 1987).

12. Plus précisément, le modèle de l'acteur rationnel est indéterminé s'il s'agit d'expliquer le comportement des Japonais dans le cas présent. On pourrait arguer tout le contraire : les Japonais ont été logiques en choisissant la thèse du marché fermé parce que la thèse de la balance commerciale selon l'is offrait une solution irréaliste, forçant le gouvernement américain à hausser ses propres taxes pour réduire ses déficits budgétaires. En fait la définition du mot « rationalité » est si vague que n'importe quel comportement peut être qualifié de « rationnel ».

moindre réticence la thèse du marché japonais fermé, parce qu'ils ont cru que c'était la bonne façon de comprendre les difficultés que leur pays éprouve avec les États-Unis. Pour reprendre l'idée de John Maynard Keynes cité en épigraphe, les Japonais ont souscrit servilement à la thèse du marché fermé.

Mais pourquoi donc avoir accepté d'emblée cette thèse du marché fermé au lieu de celle de la balance commerciale selon l'is, cette dernière qui est si convaincante, et va de soi pour la mentalité japonaise ? La réponse vient des faits : 1) La première thèse touche aux problèmes de distribution des produits tandis que la seconde ne le fait pas ; et 2) la première thèse (et non la seconde) correspond au cadre de référence des Japonais qui conçoivent les relations économiques nippo-américaines précisément comme des problèmes de distribution. Selon la thèse du marché fermé, on présume au départ que les relations économiques entre les deux pays sont essentiellement une lutte entre des acteurs pour la distribution de produits, et que les excédents commerciaux du Japon dénotent que certains acteurs japonais ont réussi au détriment d'autres rivaux. Comme beaucoup d'éditorialistes de journaux, de décideurs l'ont suggéré avec force par leurs déclarations, les Japonais ont alors eu tendance à partager cette opinion dans leur façon de comprendre les relations économiques nippo-américaines. Ainsi, en japonais on employait des expressions telles que *hitorigachi* (qui signifie le « seul gagnant ») pour faire allusion aux excédents commerciaux¹³. Ces mots à la mode étaient symptomatiques du fait que les Japonais voyaient leur pays comme le vainqueur dans le jeu à somme nulle des relations économiques internationales, mais aussi que les plaintes venant des Américains et les négociations qu'elles ont engendrées entre Washington et Tokyo, aboutissaient toutes au désir de rétablir la justice, et non à celui d'améliorer l'efficacité économique¹⁴. Bref, de part et d'autre, le discours des relations économiques nippo-américaines était d'ordre politique, et la thèse du marché japonais fermé convenait.

Les politiques des administrations Bush et Clinton à l'égard du Japon sont issues de principes différents, mais elles ont quand même chacune présenté la thèse du marché clos. Nous reviendrons à ce sujet plus tard. Décrivons brièvement comment les deux administrations ont pu toucher le cadre de références des Japonais.

13. Dans son ouvrage *Boeki Kuroji Akaji no Keizaigaku*, Komiya fait une énumération détaillée de ces termes, des hypothèses qui en découlent, et les critique.

14. Une telle conception n'est pas nouvelle. En 1987, Makoto Kuroda, ancien haut fonctionnaire du ministère du Commerce international et de l'industrie du Japon, commentait en ces termes : « Finalement, on peut décrire l'état actuel des choses en disant que les Japonais se sentent accusés par diverses nations d'avoir agi de façon irresponsable à travers le monde. » KURODA Makoto, *Nichibei Kankei no Kangaekata* (*How to Think about Japanese-American Relations*), Tokyo, Yuhikaku, 1989, p. 132.

A — Le discours de l'administration Bush

Le « transnationalisme », variante de la pensée libérale est le fondement philosophique de la politique commerciale de l'administration Bush avec le Japon. Dans cette perspective, les tenants du libre-échange et ceux du protectionnisme forment des coalitions sans se soucier des frontières : la rivalité transnationale entre les libre-échangistes et les protectionnistes était la vraie pomme de discorde expliquant les conflits économiques nippo-américains. Deux corollaires en découlent : premièrement les excédents commerciaux ont démontré sans équivoque que les protectionnistes prospéraient au Japon, et deuxièmement il a fallu que Washington secoure les supporters du libre-échange et punisse les protectionnistes en encourageant l'adoption de mesures pour que le marché japonais s'ouvre davantage. Les excédents commerciaux du Japon ont été présentés comme les signes du mal japonais, tandis que les États-Unis, dépeints comme le pays des « gens honnêtes et bien intentionnés », prenaient à cœur les « intérêts véritables » du Japon en aidant les Japonais en faveur du libre-échange (en l'occurrence les consommateurs nippons) qui avaient été opprimés par les forces « maléfiques » des protectionnistes. « Les produits et les compagnies américains sont très concurrentiels à l'extérieur du Japon, mais pourquoi n'est-ce pas le cas à l'intérieur des frontières nippones ? » de demander le négociateur principal Lynn S. Williams, lors de la session d'ouverture de l'is. Selon lui les pratiques éminemment restrictives du Japon opprimaient justement les consommateurs japonais. Et il ajoute : « La liste que nous avons dressée [au titre des exigences américaines] pour le débat d'aujourd'hui fait la promotion des intérêts de tous les consommateurs japonais¹⁵. »

Cette argumentation américaine conçue pour que les marchés japonais s'ouvrent, visait les élites nippones au pouvoir depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale : la bureaucratie centrale, les politiciens conservateurs du Parti libéral-démocrate et les dirigeants de l'industrie. Ces trois groupes avaient des relations très étroites souvent entachées de corruption et rejetaient les *outsiders*, que ces derniers soient des Japonais ou non. Par ailleurs, les Américains ont avivé chez les Japonais ordinaires leur frustration latente à l'égard de l'« ancien système ». Les médias, les universitaires et les commentateurs se sont plaints bruyamment de ce que ce système a trop de règlements, croule sous la corruption et opprime les consommateurs (c'est-à-dire les citoyens Japonais moyens)¹⁶. Au centre du « vieux système », il y avait le « triangle de fer » formé de trois groupes de la classe dirigeante, notamment la

15. Cité par SHUZAIHAN NHK, *op. cit.*, pp. 251-252 ; traduit par l'auteur. Dans le cadre de l'initiative sur les obstacles extérieurs, on devait discuter des réformes à appliquer aux États-Unis et au Japon, mais en réalité les négociations ont porté sur la réforme du Japon.

16. NOGUCHI Yukio appelait ce vieux système « 1940-nen Taisei » (le système des années 1940). Voir à ce sujet « 1940-nen Taisei : Saraba » *Senji Keizai* » (*The 1940 System : A Farewell to the « Wartime Economy* »), Tokyo, Toyo Keizai Shimpusha, 1995. En fait, Noguchi était un des universitaires japonais que les représentants de l'administration Bush consultaient lorsqu'ils préparaient leur argumentation contre le gouvernement japonais.

bureaucratie centrale considérée comme le joueur clé de ce trio. Cependant, l'opinion publique était impuissante à faire que les élites au pouvoir changent la politique. Le public japonais, séduit par le message des médias, a donc accueilli les pressions américaines comme un moyen d'amener des changements dans la politique, en croyant que le gouvernement américain défendait leurs intérêts politiques contre les élites japonaises au pouvoir. L'administration Bush a encouragé cette campagne orchestrée par les médias nippons¹⁷. Ces derniers ont même dépeint le gouvernement Bush comme étant « le vrai parti d'opposition » du Japon (*shin no yato*), sans lequel le gouvernement ne changerait pas ses vieilles politiques de manière significative. De plus, en 1986, le gouvernement japonais a publié le rapport Maekawa dont les auteurs préconisaient en substance de réformer le « vieux système », une idée que les représentants américains n'ont pas hésité à utiliser à leur avantage.

Sous l'administration Bush, la façon de concevoir les problèmes commerciaux nippo-américains est devenue la façon légitime, soit la seule façon correcte d'y songer au cours de l'initiative sur les obstacles extérieurs. Les contraintes dictées par les normes étaient si fortes que lorsque les représentants du ministère des Finances à Tokyo ont commencé à suggérer des bénéfices véritables ou possibles à tirer des excédents commerciaux du Japon (ce qu'on a appelé *kuroji yuyoron*), les Américains de même que les médias japonais les ont dénigrés en les qualifiant d'inappropriés¹⁸.

B — Le discours de l'administration Clinton

L'administration Clinton a basé sa politique commerciale avec le Japon sur le mercantilisme, même si ses représentants n'ont pas utilisé ce mot ouvertement. L'administration a fait siennes les idées élaborées par des « révisionnistes » tels que James Fallows, Chalmers Johnson, Clyde Prestowitz, Karel van Wolferen ainsi que par les membres du groupe de Berkeley étudiant l'économie internationale ou BRIE (Berkeley Roundtable on the International Economy) à l'Université de Californie à Berkeley¹⁹. En fait la première présidente du Conseil d'orientation économique était Laura D'Andrea Tyson, membre du groupe de Berkeley. Sa première politique commerciale du Conseil d'orientation économique avec le Japon, telles les négociations cadres, témoignait clairement d'une pensée mercantiliste au sujet des relations internationales.

17. Voir SCHOPPA, *Bargaining with Japan*, op. cit., p. 107.

18. Pour des détails sur la thèse *kuroji yuyoron*, voir le quotidien *Asahi Shimbun*, 18 juin 1990, p. 1.

19. James FALLOWS, « Containing Japan », *The Atlantic*, mai 1989, pp. 40-54; Chalmers JOHNSON, *Japan: Who Governs?*, New York, W. W. Norton, 1995; Chalmers JOHNSON, Laura D'ANDREA TYSON et John ZYSMAN, dir., *Politics and Productivity: The Real Story of Why Japan Works*, Cambridge, Massachusetts, Ballinger, 1989; Clyde PRESTOWITZ, Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead*, New York, Basic Books, 1988; Laura D'ANDREA TYSON, *Who's Bashing Whom?: Trade Conflicts in High-Technology*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1993; Karel van WOLFEREN, *The Enigma of Japanese Power*, Londres, Macmillan, 1989.

Au cœur même de la première politique commerciale de l'administration Clinton, il y avait la thèse voulant que les relations économiques nippo-américaines soient basées sur un jeu où l'un des deux systèmes capitalistes – profondément différents – l'emporterait quant au pouvoir et à la supériorité. De cette prémisse, il découle deux hypothèses. Premièrement, les déséquilibres de la balance commerciale ont prouvé que le Japon s'est adonné à des pratiques commerciales déloyales, lesquelles venaient du système capitaliste malade du Japon. Deuxièmement, à cause du système japonais mal en point, la seule façon de traiter ce pays consiste à le forcer à ouvrir un certain nombre de ses marchés aux produits étrangers. L'hypothèse sous-jacente étant que le système capitaliste américain est normal et équitable – donc meilleur que le système japonais jugé anormal, dangereux, et corrompu. Dans ces circonstances, le Japon est perçu comme étant une entité monolithique et remarquablement organisée, ce qui contraste fortement avec les vues des gens de l'administration Bush qui voyaient le Japon comme un pays divisé²⁰. L'autre hypothèse impliquait qu'il était moralement acceptable pour les États-Unis de traiter le Japon durement comme s'il s'agissait d'un ennemi.

La description la plus appropriée de la réaction du Japon tant de la part de son gouvernement que des médias est celle-ci : les Japonais ont accepté le diagnostic que les Américains ont posé à leur sujet, mais ils ont refusé leur remède²¹. Autrement dit, les Japonais ont accepté la thèse des marchés fermés mais ils ont rejeté comme solution celle d'en ouvrir un certain nombre. Un éditorial du quotidien *Asahi Shimbun* résume succinctement cette opinion : « *Amerika wa seikyuni sugiru* » (« The United States should not be in a hurry »)²². Dans le même éditorial on exhortait le gouvernement japonais à poursuivre la déréglementation pour réduire les excédents commerciaux, cette politique qui avait justement été préconisée par l'administration Bush. Les Japonais ont jugé moralement inadmissible l'objectif de l'administration Clinton d'ouvrir des marchés, non seulement parce que cet objectif contredisait le principe du libre-échange qui avait été prôné par les États-Unis pendant si longtemps, mais aussi parce qu'il était devenu légitime au Japon comme en témoigne le rapport Maekawa de 1986. De toute façon notre premier argument tient toujours : les Japonais n'ont pas nié comme telle la thèse des marchés fermés.

20. Williams, un négociateur commercial pour l'initiative sur les obstacles extérieurs sous l'administration Bush, a rejeté l'idée d'un Japon unique disant qu'il s'agit d'une excuse commode faite par des groupes intéressés, qui veulent se soustraire aux réformes exigées par les États-Unis. Voir cette remarque citée dans SHUZAIHAN NHK, *op. cit.*, pp. 251-252.

21. Voir le quotidien *Asahi Shimbun*, 13 février 1994, p. 9 ; *Nihon Keizai Shimbun*, 12 février 1994, édition du soir, pp. 2-3. Selon un sondage du *Asahi Shimbun*, 77 % des répondants ont appuyé la décision du gouvernement japonais de rompre les négociations.

22. *Asahi Shimbun*, 13 février 1994, p. 2.

C — La thèse de la balance commerciale selon l'is

Qu'ils se fondent sur le transnationalisme ou le mercantilisme, les Américains ont toujours donné des réponses claires lorsqu'il s'agit de décrire la nature politique des conflits économiques nippo-américains, réponses que les Japonais ont comprises intuitivement. En contraste marqué, les économistes qui ont avancé la thèse de la balance commerciale fondée sur l'is n'ont pas fourni de réponse claire à la même question. Leur thèse n'était pas et n'est pas une argumentation politique en soi ; elle n'a pas décrit les frictions économiques entre les États-Unis et le Japon en termes de lutte de pouvoir, ou encore de conduite équitable ou non équitable. Leur argument était essentiellement économique. De fait pour les économistes, le but premier d'avancer une thèse de la balance commerciale selon l'is était d'éclairer les négociateurs américains et japonais qui étaient obsédés par l'aspect politique des rapports entre les deux pays. Selon les économistes, il suffisait tout simplement pour chacun des gouvernements de changer la balance des investissements et des économies de son propre pays, et de ce fait le déséquilibre de la balance commerciale entre les deux nations se corrigerait de lui-même. Et sur le plan politique, il n'y avait rien à négocier entre Washington et Tokyo. Dans ces circonstances les jeux de pouvoir n'avaient pas leur raison d'être. Toujours selon ces économistes, faire intervenir les politiciens et ceux détenant le pouvoir ne faisait que désorienter et embrouiller les deux gouvernements.

Alors que les économistes refusaient de se prononcer sur le plan politique, l'opinion publique japonaise avait de la difficulté à comprendre leur thèse et à y souscrire. En effet, leurs arguments ont semblé être des critiques peu constructives n'offrant pas de solution politique viable. En fait, beaucoup de Japonais ont écarté les idées des économistes estimant qu'elles étaient politiquement naïves et ils ne les ont pas prises au sérieux. Quant aux économistes, ils se sont plaints de la « stupidité » de ces Japonais. Malgré son implacable logique, la thèse de la balance commerciale selon l'is avait une faille majeure : elle n'était pas fondée sur la politique. Car les représentants du gouvernement et l'opinion publique brûlaient d'entendre des arguments politiques et non économiques. Ayant négligé de présenter leurs arguments sous un jour politique, les économistes sont alors restés en marge.

Maintenant que nous avons exposé notre principal argument, passons à la prochaine étape, c'est-à-dire l'analyse des thèses philosophiques sous-jacentes aux discours des administrations Bush et Clinton. Cet examen plus approfondi aide à comprendre les subtilités, les nuances et la force de persuasion des discours qui ont dominé les récentes frictions économiques entre le Japon et les États-Unis.

II – Étude approfondie du discours transnationaliste américain

Dans l'histoire de la pensée économique, le libéralisme économique est toujours apparu comme étant une critique du mercantilisme depuis la publication en 1776 de l'ouvrage de l'économiste Adam Smith, intitulé *Recherches*

sur la nature et les causes de la richesse des nations. Du vivant de Smith, les tenants du libéralisme économique niaient la thèse fondamentale du mercantilisme à savoir que les rapports économiques [entre nations] se résumaient à des luttes pour obtenir le pouvoir et la richesse, ce qui supposait l'usage de coercition et de menaces. Le courant de pensée amorcé par Smith a donné naissance à au moins trois écoles. La première soutient que les relations économiques internationales sont des échanges par lesquels on enregistre des gains de part et d'autre et qui n'impliquent aucune mesure coercitive. La deuxième met l'accent sur une autre hypothèse du mercantilisme : l'existence de l'intérêt national. Alors que les mercantilistes fondent leur argumentation sur le fait suivant : comme entité la nation partage les mêmes intérêts que ceux défendus par le gouvernement. Cette deuxième école voit la nation comme un tout constitué de sous-groupes nationaux, dont chacun veille à ses propres intérêts. De l'interaction entre ces sous-groupes naissent la coopération et la concurrence, sans que les frontières nationales aient un impact quelconque : c'est ce qui fait la politique des relations transnationales. Dans cette perspective, les parties intéressées agissent sur le plan politique, mais les relations économiques internationales n'ont pas à être aussi mercantiles et compétitives qu'on veut bien le laisser croire. La troisième école accepte l'hypothèse de l'intérêt national mais elle fait écho à la deuxième école en insistant sur la possibilité de développer une coopération internationale. La troisième école s'intéresse particulièrement au rôle des institutions internationales plutôt qu'aux sous-groupes nationaux ou aux relations transnationales, et à leur rôle d'agent capable de susciter la coopération entre les gouvernements des nations.

Dans l'histoire récente des conflits économiques nippon-américains, les thèses des deux premières écoles du néolibéralisme économique ont fait surface dans les débats publics. La thèse de la balance commerciale selon l'is s'identifie à la première école, celle de l'économie néoclassique. Comme on l'a dit précédemment, l'administration Bush s'est inspirée de la deuxième école, celle du transnationalisme²³.

Au-delà des cercles gouvernementaux, le discours du transnationalisme a en général été le sujet le plus abondamment discuté dans les écrits consacrés aux rapports économiques nippon-américains, et en particulier dans les publications spécialisées traitant de ce sujet. Le mercantilisme était donc le principal sujet dans la littérature consacrée aux relations économiques nippon-américaines jusqu'à ce que les révisionnistes précités posent un sérieux défi dans les années 1980. Le transnationalisme a encore de l'influence dans les

23. On n'a pas fait allusion à la troisième école, dite institutionnalisme néolibéral, lors de débats publics sur les rapports économiques nippon-américains. Toutefois, on peut lire des écrits de spécialistes portant sur cette école. Voir par exemple AKEDA Yukari, « Gatto Regimu no Hen'yo to Nichibei Kankei » (The Transformation of the GATT Regime and Japanese-American Relations), *Leviathan*, n° 5, automne 1989, pp. 75-91. Voir aussi John Creighton CAMPBELL, « Japan and the United States: Games That Work », dans Gerald L. CURTIS, dir., *Japan's Foreign Policy after the Cold War: Coping with Change*, Armonk, New York, M.E. Sharpe, 1993, pp. 43-61 ; Michael W. DONNELLY, « On Political Negotiation ».

milieux universitaires. Ainsi des auteurs tels que Kent Calder, I. M. Destler et Hideo Sato, Funabashi Yoichi, Hiwatari Yumi, Kusano Atsushi et Tsujinaka Yutaka, tous insistent sur les divisions existant aux États-Unis comme au Japon, sur les coalitions courantes de sociétés transnationales et sur l'influence de puissantes sociétés²⁴. Ces auteurs soutiennent que malgré les tensions, les relations économiques entre les deux nations ne sont pas rompues encore, surtout parce que les coalitions de sociétés transnationales tant japonaises qu'américaines en faveur du libre-échange, ont pénétré en profondeur l'économie et les cercles des décideurs américains ainsi que l'économie japonaise. Ils étayent leur argumentation en produisant des preuves empiriques très convaincantes. À leur avis le mercantilisme obscurcit la réalité des rapports économiques nippo-américains plutôt que de l'éclairer. Quant aux mercantilistes, ils brossent un tableau sombre et fataliste de la situation parce qu'ils se méprennent sur les problèmes économiques entre les États-Unis et le Japon qu'ils croient liés à la sécurité nationale.

Les transnationalistes présument que les rapports nippo-américains actuels diffèrent en qualité de ceux du passé parce que l'interruption soudaine de l'intégration économique mutuelle serait tout à fait onéreuse pour les deux pays. En outre, ils estiment l'évolution de ces rapports entre les deux nations comme faisant partie d'un courant mondial vers l'intégration économique. Le contrôle des gouvernements centraux sur les forces économiques est en train de s'effriter rapidement à mesure que les économies nationales s'intègrent dans l'économie mondiale. Alors que le commerce international fait la promotion de la mondialisation depuis longtemps, ce phénomène a récemment pris une expansion très forte avec l'émergence d'un extraordinaire marché des capitaux à l'échelle planétaire. Devenu très mobile, le capital traverse librement les frontières et il se passe la même chose pour la production des biens. Les multinationales peuvent implanter des usines dans différents pays et créer des réseaux mondiaux de production pour maximiser leurs profits et être encore plus efficaces.

Dans ce processus de transformation, les coalitions transnationales sont en train de devenir de plus en plus puissantes dans la politique des rapports économiques internationaux. Tandis que l'intégration s'impose avec de plus en plus de force, les dissensions chez les acteurs des économies nationales

24. Kent CALDER, « The United States-Japan Relationship », *The Pacific Review*, n° 5, 1992, pp. 125-134; I.M. DESTLER et Hideo SATO, dir., *Coping with U.S.-Japanese Economic Conflicts*, Lexington, Massachusetts, C.D. Heath, 1982; FUNABASHI Yoichi, *Nichibei Keizai Masatsu (Japanese-American Economic Frictions)*, Tokyo, Iwanami Shoten, 1987; HIWATARI Yumi, « Kokusai Kyoso ni Okeru Kigyo to Kokka: Nichibei Kankei no Bunseki Wakugumi » (Firms and States in International Competition: An Analytical Framework for Japanese-American Relations), *Leviathan*, n° 16, printemps 1995, pp. 169-183; KUSANO Atsushi, *Nichibei Orenji Kosho (Japanese-American Orange Negotiations)*, Tokyo, Nihon Keizai Shimbunsha, 1983; TSUJINAKA Yutaka, « Kokusai Seiji Kozo to Gaikoku Robi: Nichibei ni okeru Tai-aitekoku Robi no Hikaku Bunseki », (« International Political Structure and Foreign Lobbies: A Comparative Analysis of Lobbying in Japan and the United States »), *Leviathan*, n° 14, printemps 1994, pp. 7-27.

continueront d'augmenter entre ceux appuyant l'intégration à l'économie mondiale, et ceux qui s'y opposent. La lutte politique transnationale est susceptible de s'intensifier entre les tenants internationalistes pour le libre-échange d'une part, et les tenants de la protection de l'économie nationale d'autre part²⁵. Des conflits peuvent aussi naître entre les groupes internationalistes mêmes, puisque chacun d'eux voudra rivaliser avec l'autre sur la scène mondiale où la concurrence sera de plus en plus vive. Ces antagonismes entre les groupes internationalistes sont justement à la base des conflits économiques nippo-américains dans une perspective transnationaliste.

Le remède proposé par la politique fondamentale des transnationalistes pour Washington et Tokyo n'est pas d'aller contre la tendance à la mondialisation, mais de maximiser les bénéfices qu'on peut en tirer en ouvrant des marchés jadis fermés et en augmentant le nombre des tenants du libre-échange au détriment des protectionnistes²⁶. En outre, toujours selon les transnationalistes, les États-Unis et le Japon devraient suivre cette solution en s'aidant mutuellement et ils pourraient y gagner tous deux. Derrière les solutions qu'ils suggèrent, les transnationalistes voient le mécanisme du marché et les politiques transnationales comme un processus favorisant les progrès de l'humanité. Les forces du marché transforment les sociétés fermées et stagnantes en des sociétés dynamiques et ouvertes, augmentent le pouvoir des tenants du libre-échange et contribuent à la coopération internationale. Pour reprendre les mots de I.M. Destler et de John Odell, deux défenseurs du libre-échange : « Nous croyons que cette influence politique transnationale est une conséquence naturelle, et même souhaitable de l'interdépendance économique²⁷. » Implicitement ou explicitement, les transnationalistes considèrent les protectionnistes comme des gens mauvais, arriérés, qui tôt ou tard seront supplantés par les mouvements libre-échangistes et progressifs. Comme on l'a vu auparavant, les élites japonaises traditionnelles dans le contexte de l'initiative sur les obstacles extérieurs ont été identifiées comme appartenant à des groupes de protectionnistes que les consommateurs japonais et l'administration Bush se devaient de punir.

En somme, le discours du transnationalisme interprète les rapports économiques nippo-américains comme étant : 1) un processus impliquant des coalitions transnationales ; 2) un processus dans lequel l'issue du jeu de la somme peut être positive ; 3) un processus où les bonnes forces internationalistes interagissent et de ce fait contrent les forces nationalistes mauvaises

25. Ces dissensions entre les tenants du libre-échange et ceux du protectionnisme se produisent autant dans les rangs capitalistes que chez les ouvriers. Un pays est donc divisé en quatre grandes factions.

26. Au Japon, des écrivains tels que Omae Kenichi et Nakatani Iwao ont propagé cette opinion dans le public au cours des années 1980. Voir NAKATANI Iwao, *Bodaresu Ekonomi (Borderless Economy)*, Tokyo, Nihon Keizai Simbunsha, 1987 ; Kenichi OMAE, *Triad Power*, New York, The Free Press, 1985 ; du même auteur, *Beyond National Borders : Reflections on Japan and The World*, Homewood, Illinois, Dow Jones-Irwin, 1987.

27. I.M. DESTLER et John ODELL, *Anti-Protection*, Washington, D. C., Institute for International Economics, 1987, p. 135.

dans chaque nation ; et 4) un processus faisant partie de l'économie mondiale nouvellement transformée.

III – Examen en profondeur du discours mercantiliste américain

Selon les principes du mercantilisme, les nations se font concurrence avec comme but ultime de survivre et de détenir le pouvoir en recourant aux moyens économiques. La puissance économique est la source par excellence du pouvoir militaire. Les mercantilistes interprètent donc les relations économiques internationales comme étant une affaire de sécurité nationale – non pas la sécurité militaire du pays comme on l'entend au sens traditionnel, mais comme une affaire de sécurité de toute façon. De plus, ils estiment que le côté politique des transactions économiques internationales est essentiellement conflictuel. Vues autrement, les transactions économiques sont les instruments d'une lutte de pouvoir sous une autre forme.

Les auteurs et les spécialistes américains, qui ont jeté les bases de la première politique commerciale de l'administration Clinton, sont des mercantilistes de notre temps. Tout compte fait, leur souci majeur est de s'assurer au niveau national le contrôle de la haute technologie. Pour eux, la haute technologie est la source ultime de puissance nationale, car elle étend son emprise sur les domaines économique et militaire. À l'heure actuelle, les industries de haute technologie sont l'aéronautique, la biotechnologie, la microélectronique, l'instrumentation et les nouveaux matériaux. L'avantage technologique – en particulier dans les secteurs de haute technologie – est crucial pour les nations parce qu'il crée une supériorité militaire et économique. La puissance d'une nation dépend ultimement des avantages technologiques dont elle est nantie *par rapport aux autres nations*. Ce qui importe, n'est pas tant en soi qu'elle fasse des progrès sur le plan technique, mais que sa technologie soit nettement plus avancée que celle d'autres nations²⁸. Il en découle que toute course pour se doter de matériel de pointe tient du jeu à somme nulle.

Et pour les mercantilistes, jouir d'avantages en matière de technologie signifie bien plus que d'avoir des connaissances à la fine pointe et des usines de fabrication ultra-avancées, car cela suppose que tout le système social utilise efficacement les éléments du « hardware technologique » dans le processus véritable de la production. C'est le côté « software » de la technologie. Le concept de la compétitivité saisit peut-être les avantages d'ordre technologique que recèlent les aspects divers du software et du hardware. La compétitivité d'une nation en particulier provient non seulement d'usines dotées d'une technologie de pointe, mais aussi de la qualité des organisations humai-

28. Sur le sujet des gains relatifs dans les contextes nippo-américains, voir Michael MASTANDUNO, « Do Relative Gains Matter? : America's Response to Japanese Industrial Policy », *International Security*, vol. 16, n° 1, été 1991, pp. 73-113.

nes qui les exploitent²⁹. Dans cette perspective, l'enseignement occupe une place particulièrement importante dans les politiques sociales: il englobe même l'éducation permanente des travailleurs qui leur permet de mettre à jour leurs connaissances techniques et de perfectionner leur savoir-faire. Voilà pourquoi ces deux aspects de la technologie doivent se compléter pour que les pays deviennent plus efficaces.

Le corollaire de cette conception de la technologie est que le progrès technique est un phénomène attribuable en très grande partie, sinon en entier, à une nation en particulier. La façon dont une nation utilise les connaissances scientifiques pour sa production peut ne pas être facilement transférable à une autre nation à cause de différences dans les systèmes de valeurs sur les plans social et politique, bref à cause de valeurs différentes régissant l'organisation de ces sociétés. De l'avis des mercantilistes, la notion de compétition à l'échelle internationale pour se doter de techniques de pointe devient l'équivalent de la concurrence à laquelle se livrent les systèmes sociaux pour arriver à une productivité plus élevée, productivité grâce à laquelle chaque pays cherche à gagner un avantage relatif par rapport aux autres.

C'est précisément selon ces conceptions que les mercantilistes américains ont caractérisé la nature des récentes frictions économiques de leurs pays avec le Japon. Les clichés traduisent leur perception des choses: «le système américain contre le système japonais», le «mode de vie américain contre mode de vie japonais», ou alors ce sont des descriptions plus précises: «un État réglementé contre un État au stade du développement³⁰». Pour les mercantilistes américains le Japon avait un système jugé incompatible avec le «système occidental» à cause de sa «nature étrangère». Ils estiment qu'il est logique et tout à fait valable pour les États-Unis de prendre des mesures pour contrer les efforts du Japon, ce qui inclut d'exiger que les Américains aient accès à plus de marchés nippons. Autrement dit, il était illogique et téméraire pour les États-Unis d'appliquer au Japon les principes du libre-échange. Tout en prônant la ligne dure contre le Japon, les mercantilistes américains appuyaient le rajeunissement constant de leurs organisations à l'intérieur de leurs frontières pour l'avancement des technologies américaines.

Se préoccupant d'abord de la puissance nationale, les mercantilistes ont en général tendance à voir l'histoire des systèmes économiques en se fondant sur la théorie de la stabilité hégémonique. Selon cette théorie, la montée et le déclin d'un ordre économique international ouvert dépend de la montée et du

29. Au sujet de la notion de compétition, voir Michael PORTER, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press, 1990. Pour une critique, voir Paul KRUGMAN, «Competitiveness: A Dangerous Obsession», *Foreign Affairs*, vol. 73, n° 2, mars/avril 1994, pp. 28-44.

30. Chalmers JOHNSON est le premier à avoir décrit le Japon comme un État en phase de développement, et les États-Unis comme un État régulateur. Voir son *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford, Stanford University Press, 1982, chapitre 1.

déclin d'une puissance prépondérante dotée d'une économie de marché³¹. Les mercantilistes américains ajoutent simplement que les cycles d'hégémonie sont à leur tour la conséquence de bouleversements dans les secteurs de la haute technologie chez les nations. La haute technologie essaime d'un noyau de nations jouissant de technologies de pointe et se répand à la périphérie, chez les nations où la technologie est rudimentaire. Ces dernières, moins bien nanties, cherchent à imiter les techniques et les produits qu'elles ont importés et éventuellement parviennent à surpasser les nations avancées. En effet, les nations qui ont réussi à se doter de hautes technologies finiront à leur tour par être supplantées par des rivales. La lutte que se livrent les États-Unis et le Japon pour s'approprier des technologies de pointe est vue comme une étape du cycle historique de la « techno-hégémonie³² ». Tout à fait à l'opposé des transnationalistes, les mercantilistes voient une continuité dans l'histoire.

De prime abord, le cycle de la techno-hégémonie est une dynamique à l'échelle internationale qui est influencée par les nouvelles connaissances scientifiques et des unités de fabrication. Toutefois, on constate qu'à un niveau plus poussé les acteurs sociaux jouent un rôle crucial. Ainsi, des organisations sociales ayant eu naguère du succès en produisant efficacement, peuvent devenir soudainement désuètes avec l'avènement de nouvelles méthodes de production. Mais ces organisations ont tendance à persister et il n'est pas facile de les changer parce que les tentatives pour les abolir pourraient engendrer un mouvement d'opposition de la part de ceux qui en bénéficient directement. Cela signifie que pour rester concurrentielles, les nations doivent elles-mêmes pouvoir réformer leurs propres organisations sociales, surmonter les résistances au sein de leur société, pour reprendre les mots de Joseph Schumpeter, elles doivent encourager le processus de « destruction créative » pour assimiler le nouveau savoir des techniques de pointe³³. La rivalité nippo-américaine se joue sur deux fronts : d'une part chaque pays s'est engagé dans une course pour jouir d'une relative avance technique sur son rival, et d'autre part, ils doivent tous deux être résolus à continuer de s'adapter d'eux-mêmes pour absorber convenablement chaque vague de nouveau savoir afin de ne pas être obligés d'abandonner la course.

Le discours du mercantilisme est caractéristique des rapports nippo-américains contemporains de quatre manières : 1) une situation de gagnant – perdant où l'un ou l'autre pays doit avoir la main haute sur le pouvoir et la haute technologie ; 2) une concurrence totale dont les acteurs sont les forces vives des sociétés américaine et japonaise ; 3) une situation de concurrence

31. Au cours des années 1980, les écrits sur la théorie de la stabilité hégémonique ont inondé le domaine de l'économie politique internationale aux États-Unis. Voir par exemple, Robert GILPIN, *The Political Economy of International Relations*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1987.

32. Concernant le cycle de la techno-hégémonie, voir YAKUSHIJI Taizo, *Tekuno Hegemoni (Techno-Hegemony)*, Tokyo, Chuo, Koronsha, 1989.

33. Joseph SCHUMPETER, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 3^e éd., New York, Harper, 1962, partie 8.

perpétuelle faisant que la société s'adapte d'elle-même ; 4) un climat de concurrence typique, faisant partie des cycles historiques de l'économie mondiale capitaliste à l'ère moderne.

IV – Les ramifications et les implications

Nous avons résolu l'énigme centrale et avons expliqué pourquoi les Japonais ont accepté sans sourciller l'explication fournie par les Américains sur le déséquilibre de leur balance commerciale avec les États-Unis, ce qui semblait être illogique. Komiya s'est plaint de l'obsession du mercantilisme en vogue chez les Japonais, mais notre analyse démontre qu'il n'a qu'à moitié raison. Pour mieux décrire leur façon de voir, il faut dire que les Japonais étaient en général plus à l'aise avec des discours politiques qu'avec une thèse mercantiliste comme telle. Et la thèse de l'équilibre commercial selon l'is n'a pas eu d'impact sur l'opinion japonaise, justement parce qu'elle ne dit rien sur la nature des rapports économiques nippo-américains, le cœur de tout discours politique. Les administrations Bush et Clinton ont su bien capter l'esprit japonais lorsqu'ils ont dressé l'ordre du jour pour les négociations, précisément parce qu'ils ont utilisé des discours politiques même s'ils étaient différents sur le plan philosophique.

A — Les ramifications

Notre analyse éclaire deux points additionnels concernant les discussions sur les rapports économiques nippo-américains. Même s'il en a déjà été question, traitons-les explicitement. Pourquoi donc une bonne part des Japonais ont-ils rejeté carrément la thèse *kuroji yuyoron* la jugeant inappropriée ? Ne mettait-elle pas l'accent sur les avantages pour l'économie mondiale (par opposition aux coûts), à tirer des excédents commerciaux japonais, puisque les capitaux nippons pouvaient être investis dans les régions du globe dépourvues en capital ? Tout comme la thèse de la balance selon l'is, elle a gagné la faveur des économistes³⁴. Elle conviendrait aussi à une conduite d'acteur rationnel pour le Japon, car elle attaquerait directement l'hypothèse des Américains à savoir que les excédents commerciaux nippons causent de graves problèmes. Ici nos constatations sur la faiblesse de la thèse de la balance selon l'is s'applique. La thèse *kuroji yuyoron*, tout comme la thèse de la balance selon l'is, n'était pas assez convaincante parce qu'elle niait l'existence même d'un grave conflit politique entre le Japon et les États-Unis. Elle semblait donc être un prétexte pour éviter le problème politique auquel le gouvernement japonais faisait face, et était donc rejetée comme étant « le point manquant ».

Deuxièmement, en sachant qu'il existe une différence entre les discours de l'administration Bush et de celle de Clinton, cela aide à comprendre pourquoi l'initiative sur les obstacles extérieurs a eu plus de succès que les

34. Voir KOMIYA, Boeki Kuroji Akaji no Keizaigaku, op. cit.

négociations cadres du point de vue américain. Les discours du transnationalisme et du mercantilisme vont dans le même sens que la thèse du marché fermé japonais, lorsqu'on évalue la cause des déséquilibres de la balance commerciale entre le Japon et les États-Unis. Mais comme il a déjà été dit, elles diffèrent substantiellement sur les solutions à apporter pour le Japon : appliquer le principe du libre-échange (c'est-à-dire, moins de restrictions pour les activités économiques) ; ou imposer des quotas aux marchandises américaines arrivant au Japon (c'est-à-dire, plus de restrictions des activités économiques). Compte tenu du fait que le principe du libre-échange est devenu légitime au Japon comme aux États-Unis, la solution de la politique de l'administration Clinton est apparue comme une faillite morale aux yeux des Japonais. La solution de l'administration Clinton a été considérée simplement comme une « tactique brutale » dénuée de tout pouvoir de persuasion. Contrastant radicalement, la solution de l'administration Bush consistait à encourager la déréglementation au Japon, ce qui allait dans le sens du principe du libre-échange et a d'ailleurs été bien accueilli par les Japonais.

B — Les implications

Nos travaux ont aussi des implications importantes. D'abord la pensée de Keynes en épigraphe peut s'avérer exacte dans les cas des rapports nippo-américains. L'influence des idées des universitaires peut avoir plus d'impact sur les décideurs lorsqu'ils élaborent des politiques pour les rapports économiques nippo-américains que ce que l'on croit habituellement. Cela est peut-être plus évident pour l'administration Clinton que pour celle de Bush, mais il faut fouiller davantage le sujet. De plus, on devrait faire plus de travaux de recherche sur le Japon concernant la source des idées utilisées par les décideurs japonais lorsqu'ils font allusion aux rapports économiques nippo-américains.

Deuxièmement, nos constatations appuient la conclusion de Leonard Schoppa que le « pouvoir à l'état brut n'a pas grand-chose à voir avec l'issue des négociations³⁵ ». Cependant elles se démarquent nettement de celles de Schoppa lorsqu'il s'agit de préciser à quoi attribuer le succès des Américains dans leurs négociations avec les Japonais. Alors que Schoppa s'intéresse davantage à la politique intérieure, nous avons plutôt analysé des discours pour identifier précisément ces sources. Schoppa soutient qu'après avoir obtenu de l'appui de ses alliés au Japon, incluant les médias, le gouvernement américain a pu conclure avec succès des négociations avec ses vis-à-vis. Mais ce raisonnement élude la question. Qu'est-ce qui a incité certains Japonais sympathisant avec les Américains à appuyer les requêtes de ces derniers, en particulier les gens des médias qui n'avaient pas d'intérêts matériels tangibles à tirer ? L'analyse à tendance positiviste de Schoppa reste incomplète parce qu'elle n'explique aucunement l'avantage personnel que les alliés des États-Unis y trouvent.

35. SCHOPPA, *Bargaining with Japan*, op. cit., p. 296. La citation originale est en italique.

Troisièmement, le fait que le discours du transnationalisme ait été le plus persuasif pour les Japonais nous laisse supposer qu'il a été le discours le plus influent. Cependant nous ne savons toujours pas si cette hypothèse peut être soutenue. Jusqu'à maintenant notre analyse a présumé du cadre de référence des Japonais en se fondant sur certaines preuves indirectes. Nul doute qu'on a besoin d'une recherche plus exhaustive et plus méthodique pour analyser directement le discours japonais. Comment l'identifier, trouver ses composantes? Comment a-t-il changé? À quelles sources idéologiques puise-t-il? On devrait à l'avenir poser ces questions.

Enfin, nos constatations laissent entendre que le discours transnationaliste est susceptible de devenir celui qui influencera le plus le cours des relations économiques nippon-américaines. Un facteur semble rester: les groupes en faveur du libre-échange profiteront probablement du contexte, mais ce ne sera probablement pas le cas pour les groupes en faveur du protectionnisme. Les protectionnistes vont-ils alors appuyer certains groupes d'intellectuels qui créent des discours « contre l'hégémonie » pour défier le « discours hégémonique » du transnationalisme? Et quels sont les groupes les plus enclins à amorcer de tels mouvements? Concluons cette partie en suggérant un scénario possible.

Dans ce contexte, il faudrait mentionner deux groupes d'intellectuels, tous deux japonais: les mercantilistes et les marxistes. Contrairement aux économistes universitaires, ils sont capables d'élaborer des discours politiques bien que leurs prises de position aient encore un faible impact dans les milieux intellectuels nippons. D'une part des mercantilistes japonais, tels que Shintaro Ishihara, ont préconisé, explicitement ou implicitement, que le Japon devrait se proclamer politiquement indépendant des États-Unis en utilisant la haute technologie comme source de puissance nationale³⁶. À leur avis, les États-Unis essaient trop souvent de renvoyer leurs propres problèmes au Japon, qui à son tour devient aisément un bouc émissaire. En même temps, ils ont tendance à présenter sous un jour favorable les traits uniques du capitalisme japonais (ou plus généralement de la société japonaise)³⁷. Les sentiments, exprimés par les mercantilistes nippons, qui sont bien ancrés dans l'âme japonaise, tendent à valoriser le caractère unique de ce pays, et même sa supériorité dont il est question dans la riche littérature japonaise du *Nihonjinron*. D'autre part, la littérature marxiste japonaise est riche et pénétrante lorsqu'elle fait l'analyse de la façon dont le Japon post-Deuxième Guerre mondiale a été intégré dans

36. SHINTARO Ishihara et MORITA Akio, «No» to Ieru Nihon (Japan That Can Say No), Tokyo, Kobunsha, 1989.

37. Voir par exemple SAKAKIBARA Eisuke, *Bunmei to shiteno Nihon-gata Shihonshugi (Japanese Capitalism as a Type of Civilization)*, Tokyo, Toyo Keizai Shimposha, 1993; du même auteur, *Shihonshugi wo Koeta Nihon (Japan That Has Transcended Capitalism)*, Tokyo, Toyo Keizai Shimposha, 1990.

l'ordre international déterminé par l'Amérique³⁸. Cette littérature exploite aussi les sentiments nationalistes et elle a tendance à exagérer le côté exploiteur de la domination américaine. Donc, lorsque le nationalisme japonais s'éveillera (peu importe la raison), les Japonais mercantilistes ou marxistes tiendront des discours qui pourraient avoir beaucoup d'influence, et ils attaqueront la thèse transnationaliste qui sera alors jugée antipatriotique.

Conclusion

L'énigme mise en évidence par Komiya ne peut être résolue que si on analyse directement le contenu des discours soumis au cours de l'initiative sur les obstacles extérieurs et des négociations cadres. En trouvant la clé de cette énigme, notre analyse nous a amené à ces constatations : 1) en utilisant le discours transnationaliste, l'administration Bush a réussi à persuader les Japonais à accepter ses exigences posées dans le cadre de l'Initiative sur les obstacles extérieurs en exploitant efficacement le cadre de référence des Japonais ; 2) l'administration Clinton a quant à elle réussi à imposer l'agenda des Négociations cadres, mais finalement, elle n'a pas persuadé les Japonais à faire des concessions majeures parce qu'elle a employé le discours mercantiliste ; et 3) tandis que ces deux discours présentés par les deux administrations américaines étaient en partie acceptés par les Japonais, la thèse de la balance selon l'is et la thèse *kuroji yuyoron*, ont été rejetées et jugées non pertinentes par les Japonais parce que, contrairement aux discours américains, elles ne disaient rien sur la nature politique des rapports économiques nippo-américains.

Nos constatations sont significatives pour deux raisons. D'abord, elles nous amènent à une conception autre des rapports économiques nippo-américains dont le point central est de persuader l'autre partie, alors que l'idée première, véhiculée dans les publications à tendance positiviste, est de négocier. Lorsqu'il s'agit de persuader un interlocuteur, la qualité des propos est d'une importance extrême et importe peut-être plus que le pouvoir de négociation à l'état brut. De plus, au cours de ce processus, le premier objectif des chefs politiques n'est pas d'arriver à un accord avec leurs partenaires de négociation, mais de mobiliser les gens pour qu'ils les appuient dans leur cause en utilisant des symboles différents, en particulier à l'intérieur du pays où ils sont en train de négocier. On ne peut pas comprendre adéquatement cette dynamique subjective en se fiant aux études à tendance positiviste axées

38. Somme considérable de publications peu appréciées à l'extérieur du Japon. Sur les écrits les plus récents, voir un texte de MATSUMURA Fumitake digne d'intérêt sur la tendance qu'ont les Japonais à acheter des bons du Trésor américain. Voir aussi d'autres de ses écrits notamment *Gendai Amerika Kokusai Shushi no Kenkyu* (A Study of Contemporary International Payments of the United States), Tokyo, Toyo Keizai Shimposha, 1985 ; du même auteur, *Saimukoku America no Kozo* (The Structure of the United States in Debt), Tokyo, Dobunkan, 1988 et *Taisei Shiji Kin'yu no Sekai* (The World of System-Supporting Finance), Tokyo, Aoki Shoten, 1993.

surtout sur la négociation, et il nous reste la tâche immense d'analyser certains aspects ignorés des rapports nippon-américains.

Deuxièmement, et en rapport avec le premier point, nos constatations font que nous pouvons avec profit associer notre étude du discours nippon-américain à une littérature plus considérable sur la théorie des relations internationales, celle des théories critiques, en particulier à la littérature du constructivisme³⁹. Au lieu de bâtir nous-mêmes des fondements théoriques, nous pouvons emprunter les idées des auteurs qui ont déjà établi ces fondements. Ce type de lien est particulièrement bienvenu pour examiner quelques rares théories critiques ou des études constructivistes écrites en japonais, ou des textes spécialisés en anglais sur les rapports nippon-américains. Il n'existe quasiment aucun débat sérieux sur l'ontologie et l'épistémologie, des sujets qui pourtant ont envahi le domaine des relations internationales, mais aussi différentes disciplines des sciences sociales. Il serait très souhaitable de relier explicitement l'étude des rapports nippon-américains à des problèmes plus vastes des sciences sociales.

En trouvant la clé de l'énigme mise en évidence par Komiya, nous n'avons fait que toucher à la pointe de l'iceberg. Il y a encore beaucoup à faire avant de pouvoir comprendre à fond comment les discours ont modelé les rapports entre le Japon et les États-Unis, comment ils les ont régis et changés, et à l'inverse comment ces discours ont été conçus, dirigés et changés. Les futurs travaux de recherche s'annoncent passionnants, car ils pourraient dévoiler des perspectives nouvelles sur les rapports entre Japonais et Américains.

39. Pour un compte rendu succinct des théories critiques, voir Alexander WENDT, « Constructing International Politics », *International Security*, vol. 20, n° 1, été 1995, pp. 71-81. Pour des comptes rendus de publications sur les relations internationales, voir Jeffrey T. CHECKEL, « The Constructivist Turn in International Relations Theory », *World Politics*, vol. 50, n° 2, janvier, 1998, pp. 324-348 ; Ted HOFF, « The Promise of Constructivism in International Relations Theory », *International Security*, vol. 23, n° 1, été 1998, pp. 171-200.